

michaelhumblet.com

# Future of Sales

Michael Humblet



DE TIJD

HubSpot

L'Echo

Bloovi

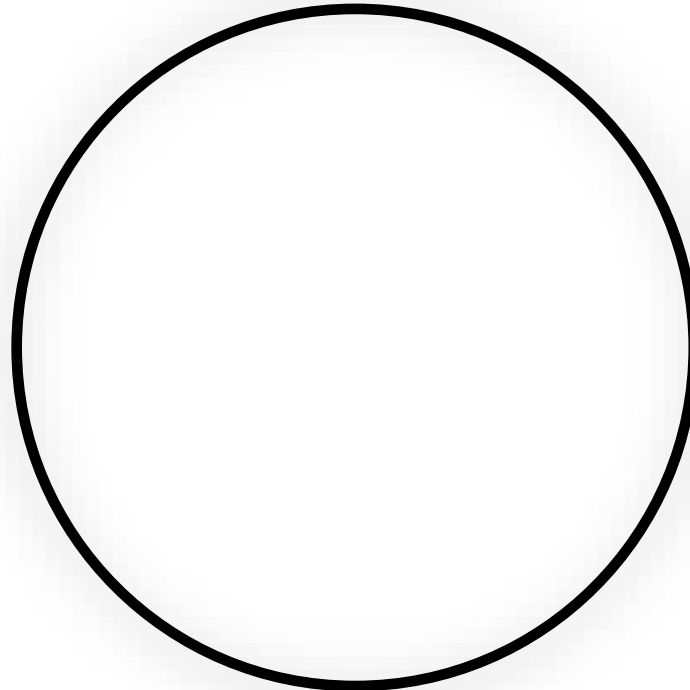
Trends

Microsoft

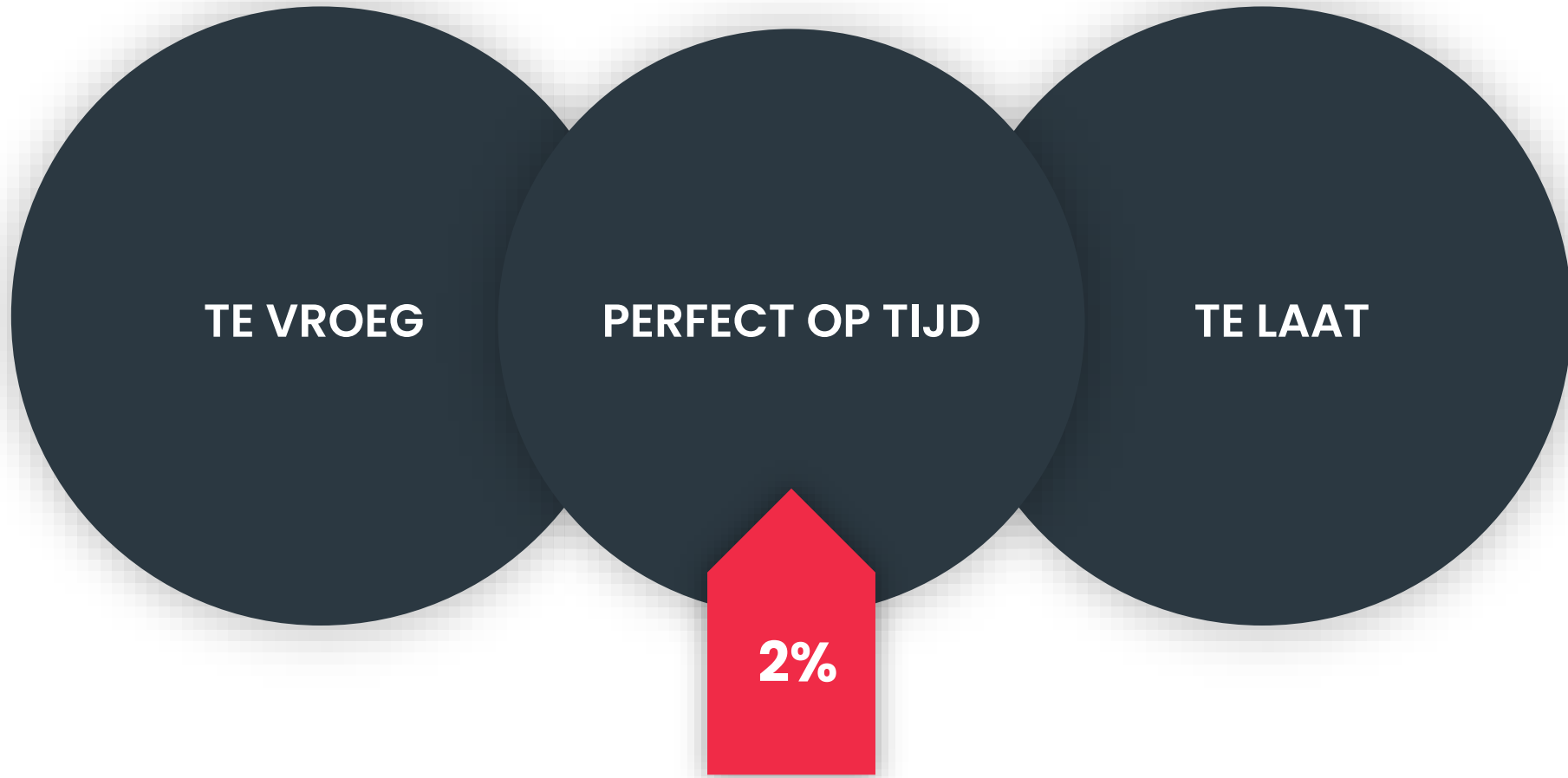
Sales gaat over **VERTROUWEN**

## **DE CIRKEL VAN VERTROUWEN**

**JIJ**  
↓  
•



# Verkoop is eenvoudig





**Sales is like swimming in the lake of rejection**





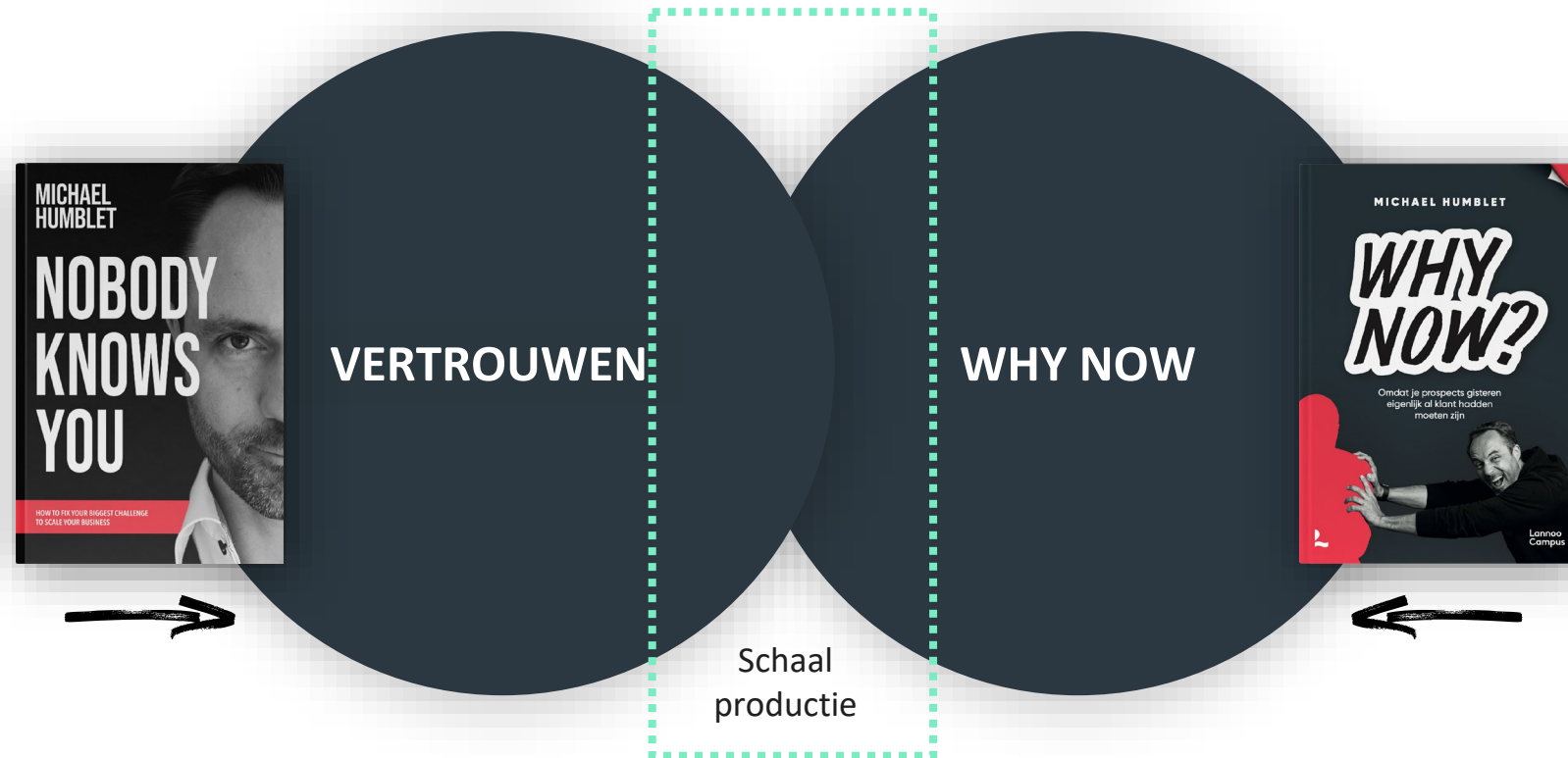
Beheers je eigen toekomst

# De Toekomst van Verkoop

---

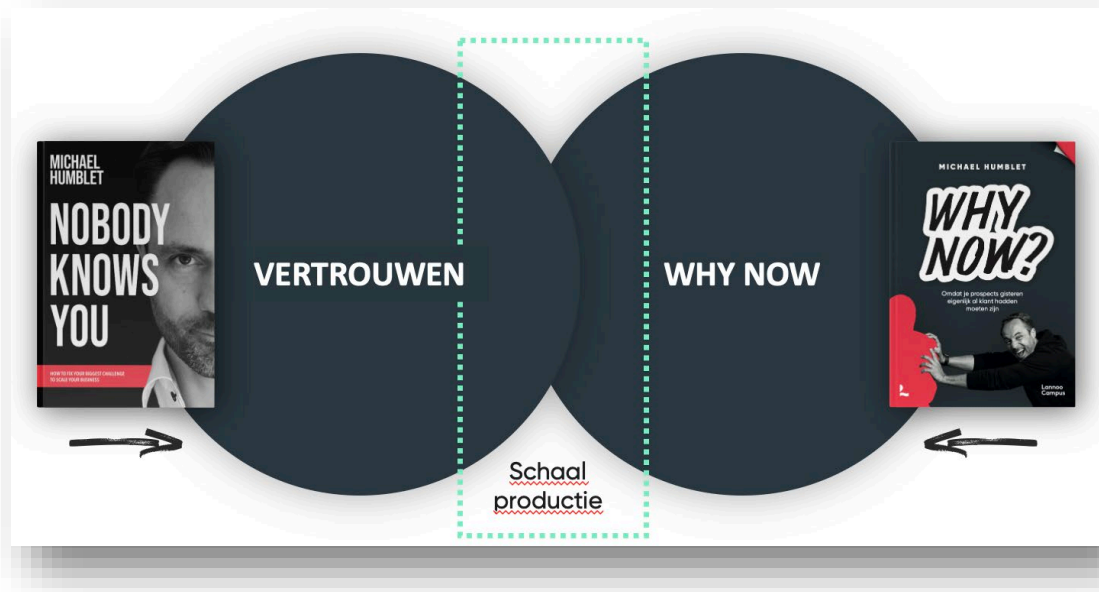
1. De waarde voor uw prospecten is veranderd
2. Persoonlijke brands worden belangrijk
3. Nieuwe sales methodologieën zijn hybride
4. Gelaagde sales technieken
5. Persoonlijke sales tools

# Twee sleutelwoorden voor groei



**Maar hoe controleer je dit?**

# Dit zorgt voor 2 belangrijke vragen:



1. Waarom zouden prospecten naar u luisteren?

Waarom zouden ze u vertrouwen?

2. Wat is echte waarde voor een prospect?

Hoe kunnen we dit gebruiken voor verkoop?



**Wat is echte waarde?**

# The Value Journey opnieuw bekeken

Zo bouw je VERTROUWEN op



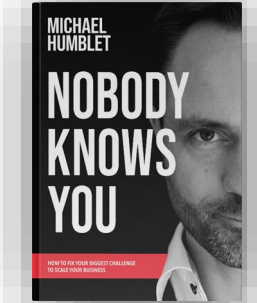
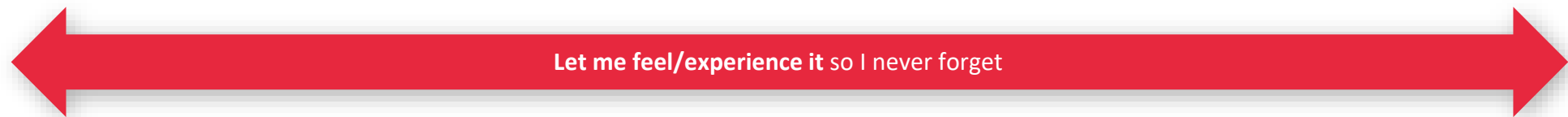
**VERTEL ME, laat me dromen, laat me mijn potentieel zien**

**LEER ME, zodat ik het zelf kan doen, geef me tools en voorbeelden**



**DOE HET VOOR MIJ, ontzorg me**

**Verkoop van je product of dienst**



**Vrijheid: Laat ze kiezen**

**Vergeet controle, richt het geweer**



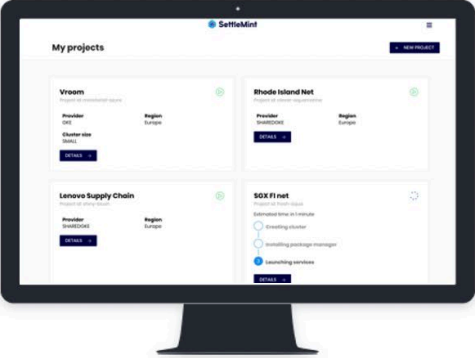
# Next steps: De kracht van keuze

next steps



bimonthly virtual coffees starting with evidence-based hr

## Next steps



Customised demo with the technical Experts on your Use case



Deep dive Use Case Inspiration session



Matthew Van Niekerk  
Founder & CEO SettleMint

matthew@settlemint.com

# Koude Acquisitie



# Koude acquisitie strategieën

Traditionele Koude Acquisitie



Sequentieel proces op basis van herhaling en eenvoudige communicatie

# Koude Acquisitie strategieën

Succesvolle waardegedreven koude acquisitie

## 1. LinkedIn Connecteren

Schaal uw publiek

## 2. Waarde gebaseerde content

Schaal uw expertise

## 3. Communiceer pro-actief

Help, deel, feed

## 4. Cross media channels

Cold email, andere socials, WhatsApp,...

## 5. Cold call

Maar laat waarde achter

## 6. Opnieuw

op waarde gebaseerd



Parallel Proces, meerkanaals gebaseerd op waarde

# Verkoop en lead generatie gaan fundamenteel veranderen



**Centraliseerde Data**



Google

amazon

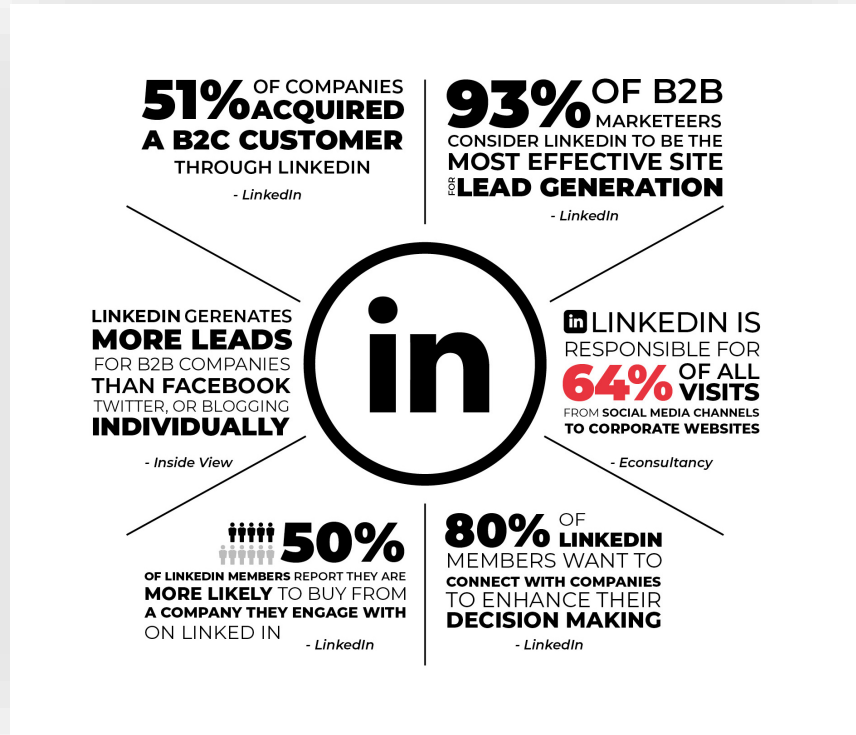


**Gedecentraliseerde Data**

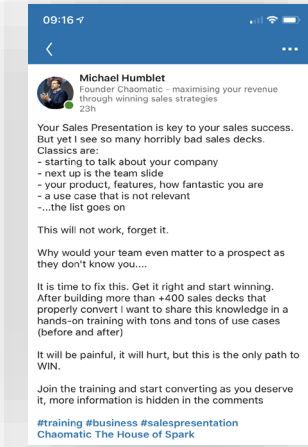
**JIJ**

# Bedrijf versus Persoonlijke aanpak

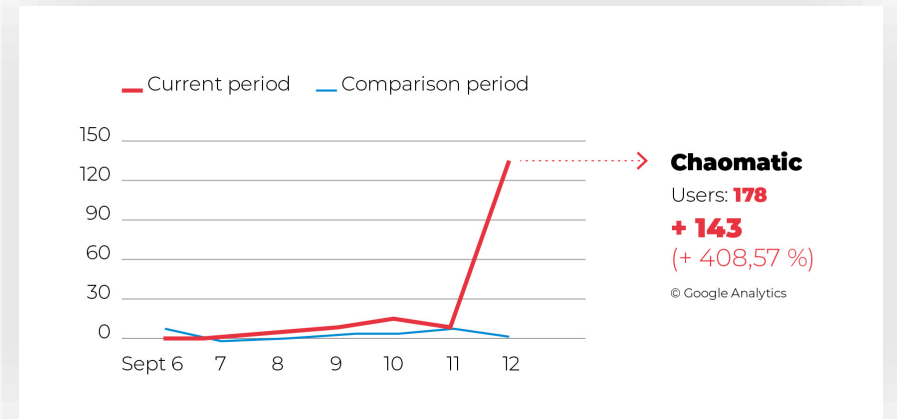
Keer op keer worden we geconfronteerd met het feit dat mensen meer vertrouwen hebben in mensen dan in bedrijven.



LinkedIn data toont aan dat conversie via persoonlijke brands veel hoger is dan via de bedrijfspagina's



Personal **LinkedIn**



Impact op **Bedrijfs** website



# Voorbeeld hoe Deloitte deze techniek inzet.

Deloitte. Services Industries Insights Careers

Deloitte perspectives

Deloitte leaders from across the globe regularly post perspectives on issues that affect the global business community. Visit this site regularly to engage in their latest on-line discussions.

Blog  
The Responsible Business Blog  
Insights on connecting trust, resilience, and security to create enduring success and responsible business.

Blog  
Global Trends in Technology, Media & Telecommunications  
Global Trends in TMT

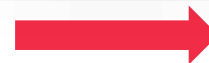
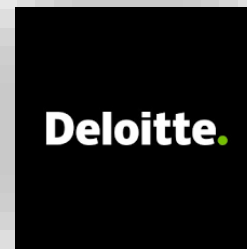
Perspectives  
Fighting On Multiple Fronts  
How Governments Can Drive The COVID-19 Recovery

Blog  
Deloitte's 2019 global mobile consumer survey  
How are consumers using all those smartphones? In its annual global survey, Deloitte asked 44,150 consumers across 28 countries to detail their smartphone usage. In this article, Craig Wigginton explores the findings.

Article  
Only 3 Technologies Are Liked By At Least 50% ... Only 3?  
My fantasy: We technologists need to create more engaging experiences. By Robert Schmid, Chief Futurist, Deloitte Consulting LLP


Article  
Five challenges for government adoption of AI  
Why has widespread adoption of AI been slower in government than in the private sector?

Bedrijfs website



## Only 3 Technologies Are Liked By At Least 50% ... Only 3?

gepubliceerd op 27 oktober 2019

 **Robert Schmid**  
Pragmatically Audacious Executive with Global Experience transforming Fortune 100 and Start-ups 1 artikel [+ Volgen](#)

### My fantasy: We technologists need to create more engaging experiences

By Robert Schmid, Chief Futurist, Deloitte Consulting LLP


Deloitte's global survey\* of 9,500 individuals who are familiar with the technology listed below, across 8 countries, shows that while positive feelings about IOT is leading the pack, there's still a long way to go towards having people feel that technology is positively influencing their work and life.

What do you think is the most positively perceived technology in the world (of this list)? And what's the least positively perceived technology?

#### Positivity Across Technologies (Average, 8 Countries)

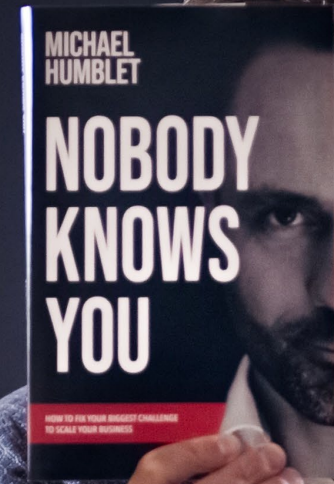
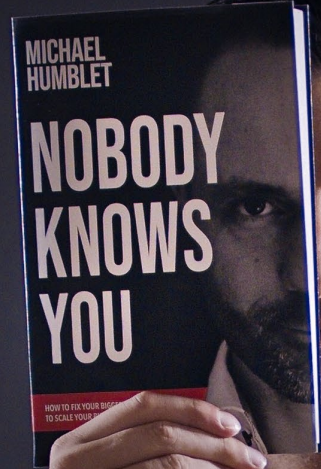
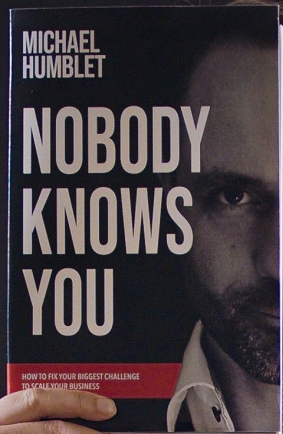
55%  
50%  
45%

Interessant Commentaar Delen



Persoonlijk LinkedIn artikel





**Waarde zit in jullie  
EXPERTISE!**



# SALES METHODOLOGIE



# Sales methodologiën

## 3 TYPES

1.

### Solution Selling

Klanten **begrijpen** hun probleem al en willen dat de verkoop specifieke problemen aanpakt met producten en diensten. Klanten kopen in dagen tot **weken**.

2.

### Consultative Selling

De klant begrijpt het probleem niet volledig. De verkoper moet een **diagnose** stellen van de situatie van de klant om de juiste oplossing te bepalen. Verkoop kan **6-18 maanden** duren.

3.

### Provocative Selling

Verkoopexperts kunnen klanten **identificeren** die voor een probleem komen te staan voordat de klant het zelf weet. Zij zetten een uitvoerende klant aan tot actie. Deze B2B verkoopmethode wordt vaak toegepast op innovatieve oplossingen en duurt **3 tot 9 maanden**.



# Urgentie creëren – Hoe?



1.

## Underschat probleem

Het probleem is **veel groter** en vereist een **andere aanpak**. Ze hebben het probleem **onderschat**.

2.

## Onbekende drijfveer

Het probleem heeft een **andere oorzaak** dan ze beseffen. Zo wordt het probleem **beter beheersbaar** dan eerder gedacht.

3.

## Onverwacht probleem

Een niet herkend probleem nadert snel en het is **erger dan het lijkt** en zal waarschijnlijk **niet verdwijnen**.

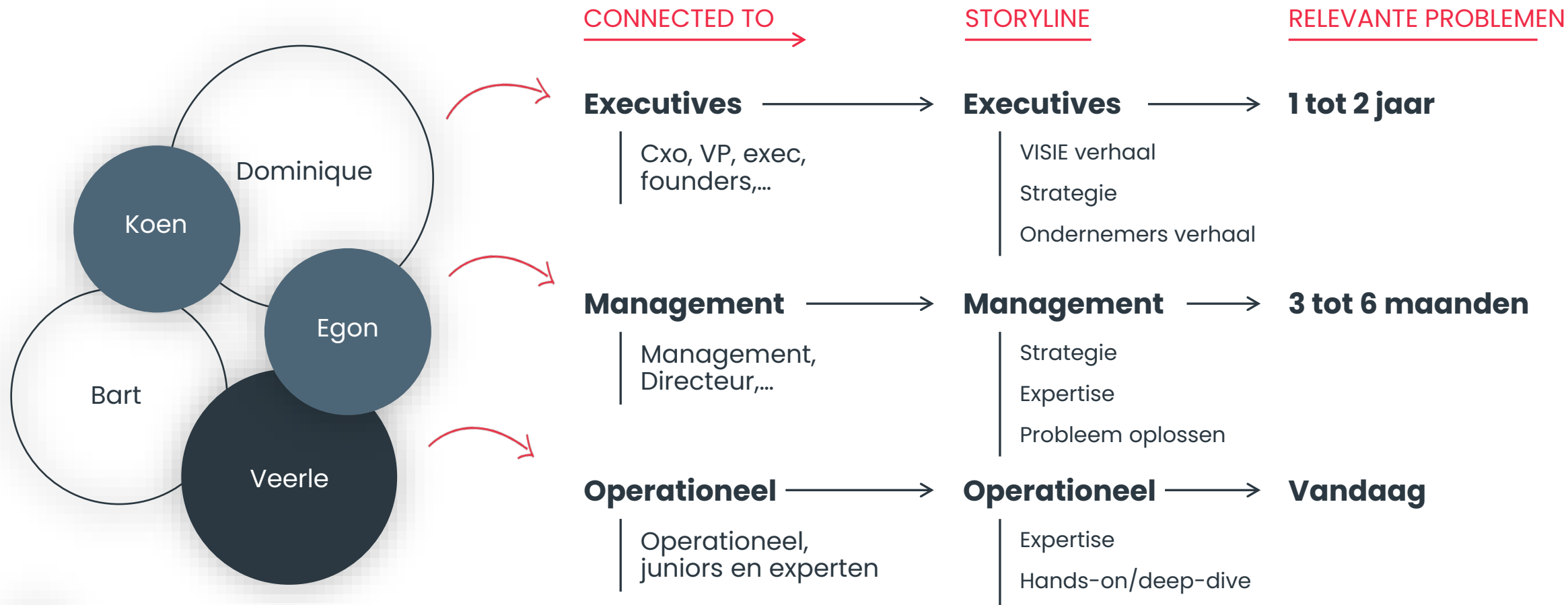
Stel een nieuwe stap voorwaards voor die **alleen JIJ kan aanbieden**

# Lagen, Lagen, lagen

Acquisitie zoals wolven



# RELEVANTIE: gelaagde content en acquisitie aanpak



○ = Invloed

# Zie het in actie: Wegroup acquisitie aanpak

**Thomas Piret** · 1st  
Senior SaaS Enterprise Account Executive  
1yr · 🌐

Incredibly proud to be part of Alan's story, challenging the status quo by providing an incredible Healthcare Experience to employees and partner companies...all this with the best colleagues! 🚀

**Cedric De Vleeschauwer** · 1st  
Disrupting health insurance and healthcare | General Manager  
1yr · 🌐

How did the bets we took in 2020 work out for us in 2021? Spoiler: Great!

**Arvid De Coster** · 1st  
CEO & Co-Founder @ WeGroup | Bringing the future of insurance ...  
2mo · Edited · 🌐

## 📊 Numbers time! 📈

At **WeGroup**, we are indescribably proud to service over 700 insurance brokers in Belgium alone, accounting for more than 50% of the brokerage co-workers, on a daily basis.

It is even more wonderful to see how that service is turning into results for our customers. In 2022, the combined effort of our broker clients resulted in a stunning **17 million euro in gross premium generated via the WeGroup platform**, or almost 1.5M GWP per month.

**Bjorn Vuylsteke** · 1st  
Co-Founder and CPO at WeGroup | Leveraging technology to enhance...  
2w · 🌐

🎉 Exciting news! We're absolutely thrilled that OpenAI's GPT-4 knows about **WeGroup** and our innovative **#insurtech** solutions! 🚀 It's a testament to our growing impact on the insurance industry. As an AI enthusiast and Product Manager, I'm ecstatic about the immense possibilities GPT-4 could bring to our sector.

## 🌟 Key Highlights:

With GPT-4's ability to process larger volumes of data, we can now automate and optimize the way insurance policies are analyzed.

**Urja Tandon** · 1st  
Customer Success Manager @ WeGroup  
7mo · Edited · 🌐

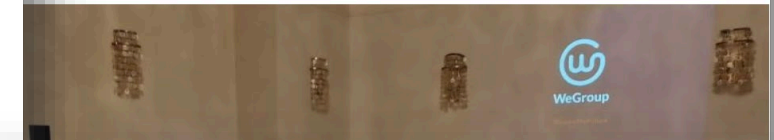
Groei je verzekeringsportefeuille met bedrijfsklanten!!! 🚀🔥

Ondernemingsklanten maken een essentieel deel uit van de groeistrategie van Belgische verzekeringsmakelaars. Duidelijk, maar hoe ga je daar nu mee aan de slag? In onze gratis Ebook geven we praktische tips om je als verzekeringsmakelaar in te zetten op kleine en middelgrote ondernemingen.

Download vandaag nog een exemplaar 📄 <https://lnkd.in/eCnn5pEB>

**Arvid De Coster** · 1st  
CEO & Co-Founder @ WeGroup | Bringing the future of insurance ...  
3w · Edited · 🌐

Yesterday, **Bjorn Vuylsteke** and myself had the extreme honour to present **WeGroup's** technology during the **ANVA Klantendag** on the beautiful island of Curaçao 🌴 ...see more



**Bjorn Vuylsteke** · 1st  
Co-Founder and CPO at WeGroup | Leveraging technology to enhance...  
1w · 🌐

🚀 **The Age of AI has begun: Opportunities and Responsibilities** 🌍

I recently published an article on the Age of AI, and it is a testament to how hard on innovation, I see firsthand how AI can help and improve people's lives.

The AI enhancement is huge. For tasks like sales, customer support, and more, AI can empower people to work more efficiently. In fact, an AI "co-pilot" that helps you write emails, manage your calendar, and act as a personal digital assistant. This focus on the tasks we genuinely enjoy.

AI has the potential to revolutionize processes and improve assessments. However, we must also be cautious of AI knowing too much about us – can we trust it?

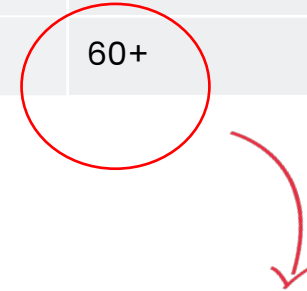
# Zie het in actie: data van Supermetrics



## Supermetrics' LinkedIn bootcamp

10 mensen, 2 LinkedIn posts per week voor 8 weken

	Pinja	Team
Impressies	32,000	960,000+
Engagement	800	24,000+
Meetings	2	60+



**HELL YEAAAAHHHH**

# Dark Sales Traffic

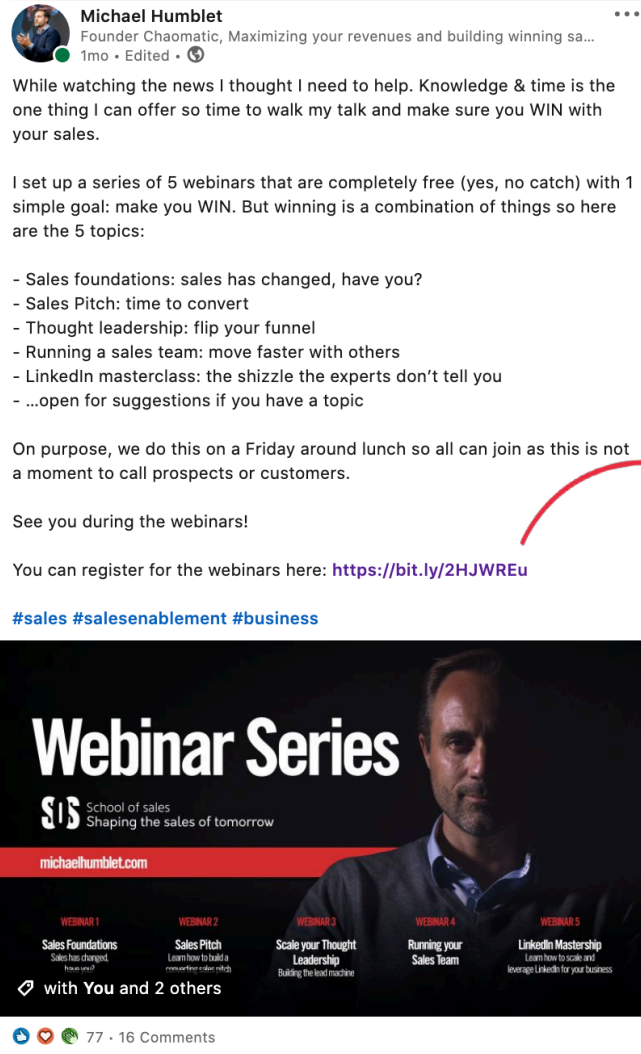
Acquisitie zoals wolven

# Uw prospecten willen Anoniem zijn

Voorbeeld



Webinar reeks ingepland



Gedeeld op social media

Trackable Link = 1.546 Clicks

Webinar Series

<https://app.livestorm.co/school-of-sales>

[bit.ly/2HJWREu](https://bit.ly/2HJWREu)

COPY SHARE EDIT REDIRECT QR CODE

1,546 TOTAL CLICKS

931 unique registrants

10 events

1706 registrants on average



# Dark traffic: LinkedIn Event use case

**Michael Humblet** • You  
Author of Nobody Knows You and WHY NOW? Founder Chaomati...  
1mo • Edited •

Het grootste LinkedIn voor Sales en Marketing event in België is terug!! 🚀

De vorige editie hadden we +250 bezoekers die leerden hoe je ...see more

**LINKEDIN 08 VOOR SALES & 06 MARKETING 23**  
8 JUNI 2023  
HET GROOTSTE LINKEDIN EVENT VAN BELGIË  
SCHOOLOFSALES.COM/LINKEDIN-EVENT

CHAOMATIC | ERENDIZ ATES SOLUTIONS | THOUGHT LEADERS ACADEMY | Usights

You and 156 others • 54 comments • 2 reposts

Like Comment Repost Send

14,151 impressions • View analytics

**Michael Humblet** • You  
Author of Nobody Knows You and WHY NOW? Founder Chaomati...  
1mo • Edited •

Het grootste LinkedIn voor Sales en Marketing event in België is terug!! 🚀

De vorige editie hadden we +250 bezoekers die leerden hoe je LinkedIn kan inzetten voor je bedrijf en jezelf. Deze editie gaan we dieper in op:

- Bedrijfspagina's
- Employer branding content en aanpak
- Personal vs company content
- Sales conversaties en technieken
- nieuwe zaken zoals: wat is dark traffic? en hoe dit in je voordeel te gebruiken om leads te generen
- ...

De content is gericht op sales, marketeers en ondernemers!

En dit met 3 top experts: [ianka fleerackers](#) en [Erendiz Ates](#)

Early bird tickets zijn vanaf vandaag beschikbaar. Check het hele programma hier: <https://lnkd.in/edVBd8GG>

zien we jullie terug? [Kurt Ghijsbrecht](#), [Peter Snauwaert](#), [Ludwig Dumont](#), [Maarten Bovée](#), [Dylan Mendes](#), [Andy Nijs](#) 🚀, ...

#linkedin #event #verkoop Chaomatic 🤖 MeetDistrict Usights- the belgian sales community,

LinkedIn post

Trackable Link = 810 Clicks

[bit.ly/linkedin-event-2023](https://bit.ly/linkedin-event-2023)

810 clicks

↳ <https://schoolofsales.com/linkedin-event/>

130 tickets sold



Code: vriendenvanmichael







**SALES TOOLING**



# Tooling: de opkomst van geautomatiseerde softwaretooling

## ChatGPT: Optimizing Language Models for Dialogue

We've trained a model called ChatGPT which interacts in a conversational way. The dialogue format makes it possible for ChatGPT to answer followup questions, admit its mistakes, challenge incorrect premises, and reject inappropriate requests. ChatGPT is a sibling model to [InstructGPT](#), which is trained to follow an instruction in a prompt and provide a detailed response.

[TRY CHATGPT ↗](#)

November 30, 2022  
13 minute read



# Verkoop is heel snel aan het veranderen

## Traditionele Verkoop

1. Uw waarde is het product
2. Focus op 1 enkel kanaal (koude acquisitie)
3. Product/dienst/bedrijfsgericht  
> Resharing content van het bedrijf (1x per maand)
4. Tooling = 1 x CRM
5. Sequentiel Proces met focus op de 2%

## Verkoop NU (en in de toekomst)

1. Uw waarde is je expertise: educatie & inspiratie
2. Meerdere kanalen in parallel
3. Mens op mens gerichte communicatie richting personal brands  
> eigen contextuele content productie op schaal
4. Tooling = Meerdere tools, powered met AI
5. Parallel proces gebouwd op de volledige cyclus

**Tijd om verder te gaan dan de 2%**



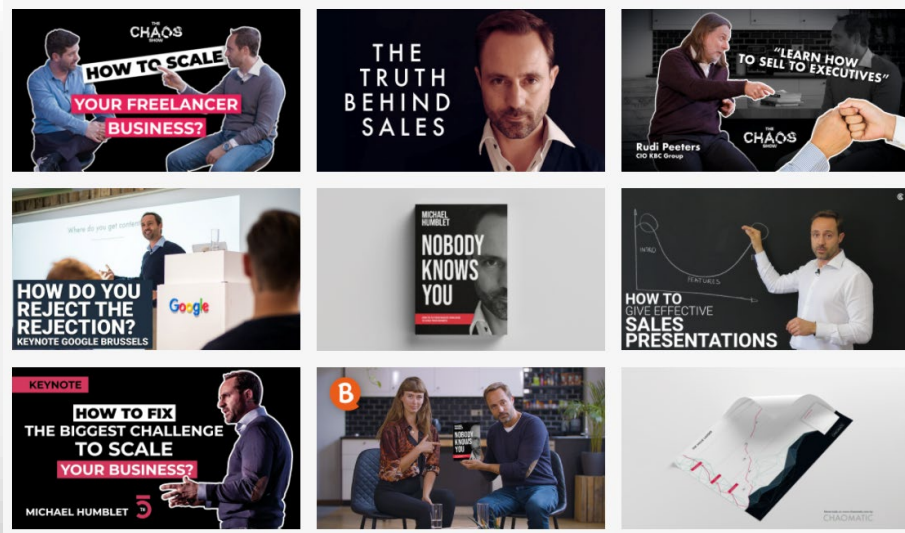


JIJ



**The lake of rejection**

# Next Steps: Tijd om bij te leren!



[Youtube.com /michaelhumblet.com](https://www.youtube.com/michaelhumblet.com)



[Schoolofsales.com/linkedin-event](https://schoolofsales.com/linkedin-event)

## DISCLAIMER

Deze films kunnen grof taalgebruik, matige pijn en scènes bevatten die sommige bezoekers mogelijk beledigend vinden. Houd mijn niet verantwoordelijk.

